

6. Endlich durchstarten: Loslegen leicht gemacht

Bevor Sie Ihre erste Rechnung stellen können, müssen Sie Ihr Unternehmen beim Finanz- und gegebenenfalls auch beim Gewerbeamt anmelden. Dazu müssen Sie den Firmennamen und die Rechtsform wählen, entscheiden, ob Sie gewerblich oder freiberuflich tätig sind, und festlegen, ob Sie das Kleinunternehmerprivileg nutzen wollen. Am besten schreiben Sie einen kurzen Businessplan, in dem Sie diese und weitere Fragen beantworten. Was dabei wichtig ist, erfahren Sie in diesem Kapitel.

Welche Rechtsform kommt infrage?

Wer sich in Teilzeit selbständig macht, wählt normalerweise keine spezielle Rechtsform und wird so automatisch zum Einzelunternehmer. 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind Einzelunternehmen, bei Teilzeit-Selbständigen dürfte der Anteil sogar deutlich über 95 Prozent liegen.

Beim Einzelunternehmen sind Privat- und Unternehmenssphäre nicht streng getrennt wie etwa bei einer GmbH, sondern hängen eng zusammen: Vor- und Zuname des Gründers bilden automatisch die Firma, also den Namen des Unternehmens. Das Führen eines davon unabhängigen Fantasienamens ist nur eingeschränkt möglich (hierzu erfahren Sie im folgenden Absatz mehr).

Einzelunternehmer haften unbegrenzt für eingegangene Verpflichtungen, so als hätten sie dafür als Privatperson unterschrieben. Das Unternehmen verfügt über kein eigenes Vermögen, deshalb ist es auch nicht vorgeschrieben, dass ein Einzelunternehmer sein privates und sein geschäftliches Geld über zwei verschiedene Konten abwickelt. Wir wollen Ihnen diese Trennung aber unbedingt empfehlen. Da das Unternehmen kein eigenes Vermögen hält, ist (zumindest innerhalb bestimmter Betragsgrenzen) auch keine Bilanzierung, also die Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden des Unternehmens, nötig. Der zu versteuernde Gewinn wird per Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermittelt, das heißt, die Betriebsausgaben werden von den Betriebseinnahmen abgezogen.

Und wenn man nicht alleine gründet?

Wie der Begriff „Einzelunternehmen“ schon deutlich macht, lässt sich damit die selbständige Tätigkeit einer einzelnen natürlichen Person regeln. Das Gegenstück hierzu ist bei Gründungen von zwei und mehr Personen die GbR, die Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Der Firmenname setzt sich aus den Namen der Gesellschafter und dem Zusatz „GbR“ zusammen. Eine GbR entsteht bereits durch gemeinsame unternehmerische Aktivitäten, also auch dann, wenn Sie zum Beispiel mit einer anderen Person ein Büro anmieten. Ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag, der die Beschlussfassung, die Vertretung nach außen, die Aufgabenteilung und die Arbeitszeiten sowie die Gewinnverteilung regelt, ist empfehlenswert, aber keineswegs vorgeschrieben. Die Gesellschafter haften ähnlich wie bei einem Einzelunternehmen unbeschränkt, jeder für sich in voller Höhe der gemeinsam eingegangenen Verbindlichkeiten. Wenn Ihr Partner die Büromiete nicht mehr bezahlen kann, haften Sie also für die gesamte Miete. Sie können den Anteil vom anderen lediglich im Innenverhältnis zurückfordern.

Sowohl Gewerbetreibende als auch Freiberufler können als Einzelunternehmen oder GbR auftreten. Gewerbesteuer fällt bei diesen Rechtsformen nur auf den Gewinn an, der den (gemeinsamen) Freibetrag von 24.500 Euro übersteigt. Wenn Sie übrigens ein Einzelunternehmen und eine GbR parallel betreiben, profitieren beide Unternehmen jeweils von dem Freibetrag.

Mit begrenzter Haftung gründen

Wichtigste Alternative zu Einzelunternehmen und GbR ist die Ende 2008 eingeführte Unternehmersgesellschaft (UG, haftungsbeschränkt). Dabei handelt es sich um die kleinere Schwester der GmbH, sie wird deshalb häufig als Mini-GmbH bezeichnet. Wenn Sie sich dafür entscheiden, stellt die Unternehmersgesellschaft oder die GmbH eine eigene, von Ihnen getrennte juristische Person mit eigenem Vermögen und unabhängig zu wählendem Namen dar. UG und GmbH eignen sich als Rechtsform für Einzelpersonen ebenso wie für Teamgründungen.

Die Haftung bei diesen Rechtsformen ist auf die Stammeinlage begrenzt. Während sie bei einer GmbH mindestens 25.000 Euro betragen muss, wovon direkt bei der Gründung 12.500 Euro einzuzahlen sind, kann bei der UG (haftungsbeschränkt) ein niedrigerer Betrag gewählt werden. Im Extremfall reicht ein einziger Euro als Einlage und damit als Haftkapital aus. Damit die Unternehmersgesellschaft nicht gleich durch die erste Ausgabe in Insolvenz gerät, sollte die Einlage allerdings so hoch sein, dass sich damit die Anlaufverluste abdecken lassen. Hinzu kommt, dass eine UG bei ihren Kunden und Lieferanten sicher mehr Ansehen genießt, wenn sie ein solides Stammkapital aufweist. Ohnehin muss ein Viertel des von der UG erzielten Gewinns zur Stärkung des Gesellschaftskapitals einbehalten werden, bis das Mindestkapital einer GmbH, also 25.000 Euro, beisammen ist. In diesem Sinne handelt es sich bei der UG um eine „Anspar-GmbH“.

Neben der beschränkten Haftung ein nicht zu unterschätzender Vorteil: Die Tätigkeiten einer UG oder GmbH gelten qua Gesetz nicht als scheinselfständig. Damit sind Sie selbst und auch Ihre Auftraggeber vor eventuellen Beitragsnachzahlungen geschützt, die sich sonst ergeben können, sollte dieser Status festgestellt werden.

UGs und GmbHs gelten grundsätzlich als gewerblich. Bereits mit dem ersten Euro Gewinn wird Gewerbesteuer fällig, der Freibetrag wie bei der GbR oder dem Einzelunternehmen von 24.500 Euro gilt hier nicht. Freiberufler sollten deshalb eher bei diesen oder ihnen verwandten Rechtsformen wie der Partnergesellschaft bleiben. Gewerbetreibende, die sich Geschäftsführergehälter (gewerbesteuerfrei) von deutlich über 24.500 Euro pro Jahr auszahlen

können, fahren mit UG und GmbH dagegen besser, zumindest was die Steuerbelastung angeht.

UG und GmbH sind allerdings mit deutlich höheren Kosten verbunden: Die Gründung muss beim Notar erfolgen, Buchhaltung und Jahresabschluss sind aufgrund der Bilanzierungspflicht bei GmbHs und UGs deutlich aufwändiger. Dadurch fallen ungefähr doppelt so hohe laufende Steuerberatungskosten an wie bei einer Personengesellschaft.

Sie als Teilzeit-Selbständiger werden höchstwahrscheinlich erst einmal ein Einzelunternehmen oder eine GbR gründen. Deshalb werden wir schwerpunktmäßig von dieser Wahl der Rechtsform ausgehen, wenn wir im Folgenden über Namenswahl, Anmeldeformalitäten, Buchhaltung und Steuern informieren.

Was ist bei der Namenswahl zu beachten?

„Firmenname“ ist eigentlich doppelt gemoppelt, denn Firma und Name sind dasselbe. „Die Firma eines Kaufmanns ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt“, heißt es dazu in § 17 Handelsgesetzbuch. Ihre Geschäftspartner sollen schon am Namen erkennen, mit wem genau sie es zu tun haben und wie die Haftungsverhältnisse aussehen. Außerdem darf keine Verwechslungsgefahr mit vorhandenen Unternehmen bestehen.

Sie dürfen keinen falschen Eindruck erwecken, insbesondere was Rechtsform und Größe Ihres Unternehmens betrifft. Als Einzelunternehmer sollten Sie sich zum Beispiel nie als „Geschäftsführer“ bezeichnen, denn damit erwecken Sie den Eindruck, Sie würden eine Unternehmergeellschaft oder GmbH vertreten. Vorsicht auch bei Städte- und Ländernamen im Firmennamen sowie Begriffen wie AG, Gesellschaft oder Partner.

Wie bereits erwähnt, müssen Sie als Einzelunternehmer mit Vor- und Zunamen auftreten, wobei mindestens ein Vorname ausgeschrieben sein muss. Zusätzlich dürfen Sie eine „Geschäfts- oder Etablissementbezeichnung“ führen, die Fantasiebezeichnungen und/oder Buchstabenkürzel enthalten darf. Beispiele: Büroservice Beate Bongartz, Büroblitz Beate Bongartz, BSB Beate Bongartz. Es ist üblich, den Namenszusatz auf dem Briefpapier durch ein Logo oder durch spezielle typografische Gestaltung hervorzuheben. Ihr Vor- und Zuname sollten dann aber gleich darauf deutlich lesbar folgen. Größere Freiheiten bestehen am Telefon – Sie dürfen sich nur mit dem Namenszusatz melden („Karlsapotheke, hallo?“) –, bei Werbedrucksachen (nicht an bestimmte Empfänger gerichtet) und im Rahmen einer bestehenden Geschäftsbeziehung. Analog verhält es sich bei GbRs. Sie müssen, wie

bereits erwähnt, die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter enthalten, können aber ebenfalls durch eine „Geschäfts- oder Etablisementbezeichnung“ ergänzt werden.

Wenn Sie ganz auf die Angabe von Vor- und Zunamen verzichten wollen, müssen Sie sich im Handelsregister eintragen lassen und dies durch einen Rechtsformzusatz im Namen deutlich machen. Ihre Geschäftspartner können sich dann im Handelsregister darüber informieren, wer sich hinter der Firma verbirgt. Bei UGs (haftungsbeschränkt), GmbHs, OHGs, KGs usw. ist der Eintrag ins Handelsregister Pflicht und die Namenswahl entsprechend recht frei. Als Einzelunternehmer können Sie sich freiwillig eintragen lassen und hängen dann an den gewählten Fantasienamen „eingetragener Kaufmann“ oder kurz „e. K.“ an, wie etwa in „BSB e. K.“. Die Firma wird dadurch allerdings bilanzierungspflichtig, damit verdoppeln sich, wie bereits erwähnt, die laufenden Kosten für Buchhaltung und Steuerberatung.

Ein geschickt gewählter Name kann Ihr erster Marketingcoup sein. Mit dem Namen „Bürochaos-Management“ wecken Sie sicher mehr Aufmerksamkeit als mit dem klassischen „Büroservice“. Sie kommen leichter in die Medien, wenn Sie den kuriosen Namen dann noch mit einer schlüssigen Story und einer guten Bildidee kombinieren.



Tipp

Wie Sie den richtigen Namen finden

Wählen Sie einen Namen, der einfach auszusprechen, zu schreiben und zu behalten ist. Weckt er positive Assoziationen und vermittelt er klar, was Sie anbieten? Oder müssen Sie erst umständlich erklären, was Sie sich dabei gedacht haben? Verwenden Sie positive Bilder oder Metaphern – sie prägen sich besser ein als abstrakte Bezeichnungen oder gar Abkürzungen. Denken Sie auch an die Zukunft: Passt der Name noch, wenn Sie später zusätzliche Leistungen anbieten? Wird der trendige Name möglicherweise schon bald altmodisch klingen?

Der schönste Name ist wertlos, wenn er bereits von anderen Unternehmen verwendet wird, die mit Ihrem verwechselt werden könnten. Zwar kann es Jahre dauern, bis diese Unternehmen die Namensgleichheit bemerken. Aber auch dann noch können sie Sie abmahnen und dazu zwingen, Ihren Namen zu ändern. Sie haben bis dahin wahrscheinlich viel Zeit und möglicherweise auch Geld investiert, damit Ihr Name bekannt wird, sodass ein solcher erzwungener Wechsel Sie teuer zu stehen kommt. Deshalb ist es besser, schon bei der Gründung zu recherchieren, ob es andere Unternehmen mit ähnlichen

Namen gibt. Ohnehin wollen Sie sicherlich passend zum Firmennamen einen Domainnamen reservieren. Prüfen Sie also für verschiedene Namensvarianten, ob und welche Domains noch frei sind; das ist kostenlos bei Internetprovidern wie lundl.com möglich.

Ist Ihr Wunschname bereits vergeben, wird aber nicht aktiv genutzt, können Sie über den Registrar (für .de-Domains ist dies www.denic.de) den Eigentümer herausfinden und ihn fragen, ob er bereit ist, Ihnen die Domain zu verkaufen. Die Recherche in Suchmaschinen, bei www.telefonbuch.de und www.handelsregister.de wird schnell namensgleiche Unternehmen ergeben, sofern es welche gibt. Auch die lokale IHK können Sie hierzu befragen. Beim Markenregister des Deutschen Patent- und Markenamts können Sie kostenlos recherchieren, ob ein Name beziehungsweise ein Namenszusatz bereits als Wort- oder Wort-Bild-Marke geschützt ist. Sofern der Schutz für eine Leitklasse (Branche) registriert wurde, in die auch Ihr Geschäft fallen würde, dürfen Sie dieses Element nicht verwenden. Ist der Name noch frei, sollten Sie darüber nachdenken, ihn selbst als Marke anzumelden. Dies ist mit Gebühren von rund 300 Euro verbunden sowie eventuell mit Rechtsanwaltskosten.

Allerdings lässt sich nicht jeder Begriff schützen. Namen mit beschreibendem Inhalt wie beispielsweise „Star Entertainment“ für eine Eventagentur sind nicht schutzfähig, weil ihnen die notwendige Unterscheidungskraft fehlt (§ 8 Markengesetz). Das bedeutet umgekehrt, dass Sie diesen Zusatz gefahrlos benutzen dürfen!

Muss ich ein Gewerbe anmelden?

Ein Gewerbe anmelden müssen Sie immer dann, wenn Sie einer gewerblichen Tätigkeit nachgehen. Darunter fallen eindeutig:

- Groß- und Einzelhandel (allgemein der Verkauf von Produkten)
- Vertreter, Vermittler, Agenturen (Vermittlung gegen Provision)
- Gastronomie und Hotellerie
- Handwerk und handwerksnahe Berufe
- Industrielle Fertigung
- Alle GmbHs und UGs

Ihr Gewerbe müssen Sie bei der Gemeinde oder der Stadt anmelden. Ist auf dem Formular ein entsprechendes Feld vorgesehen, sollten Sie vermerken, dass Sie nebenberuflich selbständig sind. Damit wird der Nachweis hierüber leichter, wenn Sie später in die hauptberufliche Selbständigkeit wechseln und Gründungszuschuss beantragen wollen.

Bei manchen Gewerben muss eine Zulassung oder Erlaubnis vorliegen, dies wird vom Gewerbeamt überprüft. Das Gewerbeamt informiert zudem

automatisch weitere Stellen, mit denen Sie während Ihrer Selbständigkeit zu tun haben: Wundern Sie sich also nicht, wenn Sie vom Finanzamt postwendend einen Fragebogen erhalten. Auch die Gewerbesteuerstelle der Kommune, das Gewerbeaufsichtsamt, die Handwerkskammer beziehungsweise Industrie- und Handelskammer, die Berufsgenossenschaft sowie das statistische Landesamt erfahren von Ihrer Gründung.

Oder bin ich Freiberufler?

Freiberuflern bleibt eine Menge Bürokratie erspart, von der Gewerbesteuer ganz abgesehen. Dazu müssen sie allerdings „Dienstleistungen höherer Art“ erbringen. Hierzu zählen die in § 18 Absatz 1 Nummer 1 Einkommensteuergesetz aufgeführten Katalogberufe, die zu einem großen Teil durch eine vorgeschriebene akademische Ausbildung oder staatliche Prüfungen definiert sind:

- Heilberufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Krankengymnasten, Hebammen, Heilmassseure, Diplompsychologen
- Rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe: Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, beratende Volks- und Betriebswirte
- Naturwissenschaftliche/technische Berufe: Ingenieure, Chemiker, Architekten, Lotsen, hauptberufliche Sachverständige
- Informationsvermittelnde Berufe/Kulturberufe: Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer

Die Liste im Gesetz stammt aus dem Jahr 1960, bis heute sind viele den Katalogberufen ähnliche Tätigkeiten hinzugekommen. Oft wurden mehrjährige Gerichtsverfahren geführt, um dieses Privileg für eine Tätigkeit zu erstreiten. Ebenfalls freiberuflich sind die Tätigkeitsberufe, die keine akademische Ausbildung voraussetzen, sondern durch die Qualität des Tuns freiberuflichen Charakter haben. Hierzu zählen

- wissenschaftliche (zum Beispiel Marktforscher),
- künstlerische (zum Beispiel Designer),
- schriftstellerische (zum Beispiel Werbetexter) sowie
- unterrichtende oder erziehende Tätigkeiten (zum Beispiel Sprachlehrer).

Eine verbindliche Entscheidung darüber, wie eine Tätigkeit einzuordnen ist, kann letztlich nur das Finanzamt auf Anfrage treffen. Allerdings fällt das Ergebnis nicht immer aus wie gewünscht. Fragen Sie deshalb zunächst Ihren Existenzgründungs- oder Steuerberater um Rat oder nutzen Sie unseren Service unter www.jeder-ist-unternehmer.de/fragen.

Vorsicht: Wenn Sie sich sowohl gewerblich als auch freiberuflich betätigen, gilt das gesamte Einkommen als gewerblich – selbst wenn der gewerbliche Anteil nur ein Prozent ausmacht! Bevor Sie nun aber zwei getrennte Firmen gründen: Beachten Sie, dass Sie als Einzelunternehmer oder GbR erst ab 24.500 Euro Gewinn pro Jahr Gewerbesteuer zahlen müssen. Und selbst wenn Sie mehr verdienen: In Gemeinden mit einem Gewerbesteuerhebesatz von bis zu 380 Prozent wird die bezahlte Gewerbesteuer vollständig mit der Einkommensteuer verrechnet, sodass Sie außer dem Mehr an Bürokratie keinen Nachteil haben. Anders verhält es sich allerdings, wenn Sie in einer Stadt mit höherem Hebesatz ansässig sind. Dann lohnt es sich, bei einem höheren Gewinn auf die Gewerbesteuer zu achten und zum Beispiel die gewerblichen von den freiberuflichen Aktivitäten zu trennen.

Was möchte das Finanzamt von mir wissen?

Als Freiberufler müssen Sie Ihre selbständige Tätigkeit beim Finanzamt anmelden, bei Gewerbetreibenden meldet sich das Finanzamt nach der Gewerbeanmeldung ganz von selbst. Den dazu erforderlichen Fragebogen können Sie in der Regel von der Webseite Ihres Finanzamts herunterladen und direkt ausfüllen. Je früher Sie das tun, umso besser, denn erst wenn der Fragebogen abgegeben und bearbeitet ist, erhalten Sie Ihre Steuernummer als Selbständiger und die Umsatzsteuer-ID. Und die wiederum müssen Sie auf Ihrer Rechnung angeben, sofern Sie von Ihren Kunden Umsatzsteuer erheben. Außerdem benötigen im Ausland ansässige Dienstleister Ihre Umsatzsteuer-ID, damit sie ihre Leistungen an Sie ohne Umsatzsteuer in Rechnung stellen können.

Achten Sie beim Ausfüllen des Fragebogens vor allem auf folgende Details:

- Art der Tätigkeit: Wählen Sie die Angabe möglichst allgemein, damit Sie sich nicht schon bei kleinen Veränderungen oder Ergänzungen beim Finanzamt melden müssen (zum Beispiel besser „Unternehmensberatung“ als „Existenzgründungsberatung“).
- Gründungsdatum: Sofern es sich um eine hauptberufliche Gründung handelt, für die Sie Gründungszuschuss beantragen, müssen Sie das Datum so wählen, dass alle Bewilligungsvoraussetzungen vorliegen (Antrag abgeholt, mindestens einen Tag arbeitslos, ausreichender Restanspruch auf Arbeitslosengeld).
- Zugehörigkeit zur Handwerkskammer oder Industrie- und Handelskammer: Als Freiberufler kreuzen Sie hier „nein“ an.
- Handelsregistereintrag: Benötigen Sie als Einzelunternehmer oder GbR nicht.

- Höhe des voraussichtlichen Jahresgewinns im laufenden und folgenden Jahr: Dieser Betrag bestimmt die Höhe der Vorauszahlungen, schätzen Sie eher vorsichtig.
- Art der Gewinnermittlung: Wählen Sie die Einnahmen-Überschuss-Rechnung, sofern nicht aufgrund der Rechtsform (e. K., GmbH, UG) die Bilanzierung vorgeschrieben ist.
- Wirtschaftsjahr: Wählen Sie das Kalenderjahr, abweichende Wirtschaftsjahre sind nur sinnvoll für Saisonbetriebe, etwa einen Skilehrer.
- Umsatzschätzung: Wenn Sie – umgerechnet auf das Gesamtjahr – im ersten Jahr unter der Grenze von 17.500 Euro bleiben, kommt für Sie die Kleinunternehmerregelung infrage (siehe nächstes Unterkapitel).

Sofern Sie sich nicht für die Kleinunternehmerregelung entscheiden, müssen Sie noch die folgenden Fragen beantworten:

- Soll-/Istversteuerung: Wählen Sie die Istversteuerung „nach vereinnahmten Entgelten“. Das bedeutet, dass Sie die enthaltene Umsatzsteuer ans Finanzamt nicht schon abführen müssen, wenn Sie die Rechnung gestellt haben, sondern erst, wenn die Zahlung eingegangen ist. Das ist in der Regel deutlich vorteilhafter für Sie.
- Dauerfristverlängerung: Beantragen Sie diese gleich mit, dann haben Sie einen Monat länger Zeit, um Ihre Voranmeldungen abzugeben.
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: Auch die sollten Sie unbedingt gleich mit beantragen.

Kleinunternehmerregelung: Soll ich Umsatzsteuer erheben oder nicht?

Wenn Sie Ihren Kunden gegenüber Umsatzsteuer erheben, landet diese zwar auf Ihrem Konto, sie gehört aber dem Finanzamt: Sie sind lediglich der Geld-eintreiber. Die vereinnahmte Umsatzsteuer müssen Sie am Anfang des Folge-monats an den Fiskus abführen, allerdings verringert um die Umsatzsteuer, die Sie selbst beim Begleichen von Rechnungen bezahlt haben („Vorsteuer“).

Beispiel

Umsatzsteuer und Vorsteuer

Im Dezember bezahlen die Kunden von Marlies L. Rechnungen über insgesamt 1.000 Euro zuzüglich 190 Euro Umsatzsteuer. Im selben Monat begleicht sie Eingangsrechnungen in Höhe von 200 Euro zuzüglich 38 Euro Umsatzsteuer. Unter dem Strich schuldet Marlies L. dem Finanzamt (190 Euro – 38 Euro =) 152 Euro. Wenn sie mehr Vorsteuer bezahlt als sie Umsatzsteuer vereinnahmt hat, bekommt sie sogar etwas vom Finanzamt erstattet.

Wenn Sie im Gründungsjahr umgerechnet auf das Gesamtjahr weniger als 17.500 Euro Umsatz (nicht Gewinn!) erwarten, können Sie bei der steuerlichen Anmeldung die Kleinunternehmerregelung (§ 19 Umsatzsteuergesetz) wählen. Sie brauchen Ihren Kunden dann keine Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen, bekommen aber umgekehrt die bezahlte Umsatzsteuer („Vorsteuer“) auch nicht erstattet. Sie sparen sich Arbeit, wenn Sie Ihre Rechnungen schreiben, und müssen vor allem keine monatlichen Umsatzsteuervoranmeldungen einreichen.

Gut zu wissen

Umrechnung auf das Gesamtjahr

Angenommen Sie gründen im September und erzielen bis Ende Dezember 6.000 Euro Umsatz. Auf das Gesamtjahr umgerechnet entspricht dies einem Umsatz von $(6.000 \text{ Euro} \times 12 \text{ Monate} / 4 \text{ Monate} =)$ 18.000 Euro. Ob Sie Anfang oder Ende September gegründet haben, ist dabei irrelevant. Hätten Sie bereits im August gegründet, läge der Gesamtjahresumsatz bei 14.400 Euro und damit unterhalb der Betragsgrenze für die Kleinunternehmerregelung.

Die Kleinunternehmerregelung ist vorteilhaft, wenn Sie hauptsächlich für Privatkunden tätig sind. Denn für diese Kundengruppe ist es egal, ob der Rechnungsbetrag Umsatzsteuer enthält oder nicht, es kommt ihnen nur auf den zu zahlenden Gesamtbetrag an. Für Sie aber macht es einen gewaltigen Unterschied, ob Sie von dem zu erzielenden Preis Umsatzsteuer abführen müssen oder nicht. Wenn Sie zudem kaum umsatzsteuerpflichtige Ausgaben haben, also ohnehin nur wenig Umsatzsteuer erstattet bekommen würden, ist Ihr Vorteil umso größer.

Anders verhält es sich, wenn Sie hauptsächlich Firmenkunden betreuen. Diese vergleichen die Nettopreise – die darauf erhobene Umsatzsteuer erhalten sie ja selbst auch wieder zurückerstattet. Als Kleinunternehmer können Sie ihnen gegenüber also keinen höheren Nettopreis durchsetzen, verzichten aber auf die Erstattung der Vorsteuer. Außerdem verraten Sie auf diese Weise etwas über Ihren Umsatz, was einen negativen Imageeffekt haben kann.

Die Kleinunternehmerregelung können Sie nicht nur für das Jahr der Gründung nutzen. Erst wenn Sie in einem Jahr mehr als 17.500 Euro Umsatz erzielt haben, müssen Sie im Folgejahr auf dieses Privileg verzichten. Das gilt auch dann, wenn Sie schon zu Jahresbeginn für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz von mehr als 50.000 Euro absehen können. Wenn dagegen der Umsatz im laufenden Jahr unerwartet erstmals auf über 50.000 Euro ansteigt,

ist dies nicht schädlich. Sie müssen dann im nächsten Jahr anfangen, Umsatzsteuer zu erheben.

Sie erheben bereits Umsatzsteuer und erwägen eine Rückkehr ins Kleinunternehmertum? Das muss gut überlegt sein und ist auch nicht immer möglich. Nur unter folgenden Voraussetzungen können Sie sich wieder von der Umsatzsteuerpflicht befreien lassen:

- Sie haben die Kleinunternehmer-Liga nicht freiwillig verlassen, sondern mussten dies tun, weil Ihr Jahresumsatz nach einer Anlaufphase die Betragsgrenzen überschritten hat. Ihr Jahresumsatz wird aber im laufenden Jahr unter 17.500 Euro fallen, und zwar inklusive der von Ihnen in Rechnung gestellten Umsatzsteuer. Zudem werden Sie im kommenden Jahr – wiederum inklusive Umsatzsteuer – voraussichtlich nicht mehr als 50.000 Euro einnehmen. Trifft all das auf Sie zu, können Sie sich mit Wirkung von Beginn des kommenden Kalenderjahres an von der Umsatzsteuer befreien lassen. Eine formlose Mitteilung ans Finanzamt genügt.
- Falls Sie auf eigenen Wunsch umsatzsteuerpflichtig wurden, zum Beispiel weil Sie im Rahmen der steuerlichen Anmeldung auf das Kleinunternehmerprivileg verzichtet haben, sind Sie für fünf Jahre an die Steuerpflicht gebunden. In dieser Zeit müssen Sie in jedem Fall von Ihren Kunden Umsatzsteuer verlangen und diese ans Finanzamt abführen – auch wenn Ihr Jahresumsatz die 17.500 Euro deutlich unterschreitet. Wenn Sie also im Jahr 2010 darauf verzichtet haben, weiterhin als Kleinunternehmer zu arbeiten, können Sie frühestens 2015 wieder einer werden.
- Sonderfall: Falls Sie die Kleinunternehmer-Liga freiwillig verlassen haben, können Sie dies rückgängig machen, solange die Steuerbescheide nach Ihrer Entscheidung noch anfechtbar sind. Dann müssen sämtliche Rechnungen, die Sie seitdem gestellt und in denen Sie die Umsatzsteuer gesondert ausgewiesen haben, entsprechend berichtigt werden. Das heißt auch, dass Sie Ihren Kunden die erhaltene Umsatzsteuer zurückerstatten müssen. Allzu lange sollten Sie mit dieser Entscheidung nicht warten. Denn eine solche Rückzahlung führt zu Änderungen in der Buchhaltung Ihrer Kunden und zu Mehraufwand, womit Sie sich bei den Betroffenen nicht unbedingt beliebt machen.

Brauchen Teilzeit-Selbständige einen Businessplan?

Solange Sie keinen Gründungszuschuss beantragen und nicht an einem Businessplan-Wettbewerb teilnehmen, müssen Sie keinen Businessplan schreiben. Unser Rat: Tun Sie es trotzdem – für sich selbst, am besten gleich zu Beginn

der Selbständigkeit. So können die guten Ideen, die Ihnen vor und während der Gründung einfallen, nicht im Tagesgeschäft untergehen und vergessen werden. Wenn Sie Ihre Geschäftsidee aufschreiben, zwingen Sie sich außerdem zu gedanklicher Disziplin. Formulieren Sie konkrete Antworten auf wichtige Fragen, zum Beispiel „Wie gewinne ich meine ersten Kunden?“ oder „Welchen Preis muss ich mittelfristig erzielen und wie viele Stunden (Stück, Umsatz ...) muss ich verkaufen, damit sich die Selbständigkeit lohnt?“.

Vor allem erkennen Sie beim Schreiben und Rechnen des Businessplans, wie Ihre (Marketing-)Maßnahmen sowie Ihre Einnahmen und Ausgaben voneinander abhängen. Sie entwickeln in Ihrem Kopf ein Modell Ihres Geschäfts. Das damit verbundene bessere Verständnis der Zusammenhänge wird Ihnen später helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und zu erkennen, ob Sie noch auf dem richtigen Weg sind. Der Businessplan gibt zudem Anlass, all die Fragen, die sich im Verlauf der Selbständigkeit ohnehin stellen werden, vorab zu durchdenken. Besprechen Sie sich mit anderen, holen Sie Rat ein und stellen Sie ganz grundsätzlich die Weichen. So verhindern Sie, dass Sie sich von zufälligen Ereignissen steuern lassen, statt Ihren eigenen Weg zu gehen und Ihr Vorhaben umzusetzen.

Vielleicht kommen Sie beim Schreiben und Diskutieren des Plans auch zu dem Ergebnis, dass Ihre Geschäftsidee mit viel Mühen und wenig Ertrag verbunden ist. Diese frühzeitige Einsicht kann Ihnen viel Zeit und Arbeit ersparen – und Sie können sich sofort daranmachen, eine aussichtsreichere Geschäftsidee zu entwickeln.

Übrigens: Auch wenn Sie „nur“ als freier Mitarbeiter tätig werden, sollten Sie unbedingt einen Businessplan schreiben. Um nicht als scheinselfständig zu gelten und allein von den Launen eines Kunden abhängig zu sein, müssen Sie über kurz oder lang weitere Kunden gewinnen und sich dafür einen Plan zurechtlegen.

Sie sind überzeugt und wollen einen Businessplan schreiben? Gut, dann legen Sie gleich los. Sie brauchen keine hochtrabenden formalen Anforderungen zu erfüllen und keine Jury zu überzeugen. Nehmen Sie zum Beispiel die unter www.jeder-ist-unternehmer.de/bplan angebotene Vorlage als Ausgangspunkt. Sie besteht aus einer Word- und einer Excel-Datei. Die Word-Datei stellt den Textteil Ihres Businessplans dar. Er gliedert sich wie folgt:

- Persönliche Eignung (Ihre Stärken!)
- Zielgruppe (An wen genau wollen/können Sie verkaufen?)
- Markt (Gibt es überhaupt eine nennenswerte Nachfrage und ausreichend Zahlungsbereitschaft?)
- Wettbewerb (Wie arbeiten Ihre Konkurrenten, was bieten sie zu welchen Konditionen?)

- Kundennutzen und Positionierung (Was haben Sie im Vergleich zu bieten? Einen günstigeren Preis, mehr Erfahrung, gute Kontakte?)
- Vertrieb und Kommunikation (Wie gewinnen Sie Ihre ersten und dann weitere Kunden?)
- Abläufe und Organisation (Wie sorgen Sie für Erreichbarkeit, wie organisieren Sie die Buchhaltung usw.?)
- Zukunftsperspektiven (Was, wenn die Teilzeit-Selbständigkeit erfolgreich angelaufen ist? Welche Risiken bedrohen Ihren Erfolg?)

Zu jedem Gliederungspunkt finden Sie sechs bis zehn Unterfragen, die Sie so knapp und präzise wie möglich in wenigen Sätzen beantworten sollten. Das Ergebnis: In kürzester Zeit haben Sie einen etwa fünfseitigen Masterplan für Ihr Business geschrieben. Damit sind Sie auf viele Fragen und Herausforderungen vorbereitet, an die Sie zuvor vielleicht noch gar nicht gedacht haben, die sich während der Selbständigkeit aber unweigerlich stellen werden.

Trauen Sie sich, noch einen Schritt weiter zu gehen? Dann füllen Sie auch den Zahlenteil aus, indem Sie wiederum einen Fragebogen beantworten:

- Wer könnten Ihre ersten Kunden sein?
- Wie viele Stunden (Stück, Umsatz ...) werden diese Kunden kaufen? Wie verteilt sich der Absatz über die ersten Monate?
- Wie viel müssen Sie pro Monat für Miete, für Werbung, für Dienstleister und weitere Posten ausgeben?

Aus den Antworten auf solch konkrete Fragen ergibt sich dann automatisch der Zahlenteil Ihres Businessplans. Ist die errechnete Umsatzentwicklung für die ersten zwölf Monate realistisch? Wie weit gerät Ihr Konto in die Miesen und wie viel Anschubfinanzierung brauchen Sie, um dies zu verhindern? Ab wann erzielen Sie einen angemessenen Stundensatz? Wann verdienen Sie genug, um Ihre Lebenshaltungskosten decken zu können?

Sie werden sehen: Wenn der Zahlenteil nicht irgendwelche, sondern Ihre Zahlen enthält, mit Ihren Einnahmen und Ausgaben bestückt ist, wird er sehr anschaulich. Vielleicht macht es dann sogar Spaß, die getroffenen Annahmen zu variieren und zu beobachten, wie sich dies auf Gewinn und Liquidität auswirkt.

Besprechen Sie den Businessplan mit einem Existenzgründungsberater oder erfahrenen Unternehmer und holen Sie sich Anregungen, wie Sie mit weniger Arbeitseinsatz vielleicht deutlich mehr erreichen können. Und freuen Sie sich, wenn die Planung tatsächlich eintrifft!